

Model de Afaceri

Canvas pentru Începători

Sector

Antreprenoriat

Categorie

Strategii de Business

Durata estimata

2-3 Ore

Rezultatele Învățării



- Înțelegerea elementelor cheie ale Business Model Canvas.
- Învățarea modului de organizare a ideilor de afaceri.
- Claritate în definirea propunerilor de valoare..
- Identificarea segmentelor de clienți și a canalelor eficiente.
- Analiza structurilor de cost și a surselor de venit.

Materiale Necesare



- Proiector sau ecran pentru prezentare
- Laptop cu PowerPoint sau Keynote
- Șablon Business Model Canvas (furnizat)
- Fișe de lucru pentru structurarea elementelor de afaceri
- Flipchart și markere pentru brainstorming
- Exemple de modele de afaceri de succes

Descrierea Activității



Participanții vor explora Business Model Canvas într-un atelier practic. După o introducere în cele nouă componente, își vor construi pas cu pas propriul model de afaceri. Fiecare participant sau echipă își va rafina propunerea de valoare, potrivirea cu piața și modelul financiar. Grupurile vor oferi feedback colegial, iar sesiunea se va încheia cu prezentări, facilitatori evaluând claritatea, fezabilitatea și inovația.

Potrivit pentru:

- Fondatori de startupuri
- Antreprenori aspiranți
- Studenți la afaceri

Ghid pentru facilitator



- Explică fiecare element din Business Model Canvas folosind exemple reale.
- Pune accent pe claritatea și fezabilitatea modelelor de afaceri.
- Oferă feedback structurat, subliniind punctele forte și sugestiile de îmbunătățire.
- Asigură o bună gestionare a timpului pentru rafinarea ideilor.

Instrucțiuni pentru participanți



- Identifică partenerii cheie ai afacerii tale.
- Definește activitățile esențiale pentru livrarea valorii.
- Enumeră resursele cheie necesare pentru operare.
- Rezumă propunerea ta de valoare într-o propoziție.
- Identifică segmentele de clienți și canalele de distribuție.
- Descrie structura de costuri și sursele de venit.
- Rafină și prezintă Business Model Canvas-ul tău.

Reflecție și Evaluare



- Care a fost cea mai mare provocare în cartografierea modelului tău de afaceri?
- Cum a ajutat definirea propunerii de valoare la consolidarea ideii tale?
- Ce feedback a contribuit la îmbunătățirea modelului tău?
- Cât de încrezător ești în implementarea acestui model?
- Cum ai ajusta modelul în funcție de diferite condiții de piață?

Lecturi recomandate despre Business Model Canvas



- "Business Model Generation" de Alexander Osterwalder & Yves Pigneur
- "Lean Startup" de Eric Ries
- "Value Proposition Design" de Alexander Osterwalder

Pas-cu-Pas:



1. Identifică partenerii cheie, activitățile și resursele necesare.
2. Definește propunerea de valoare într-o propoziție.
3. Identifică segmentele de clienți și canalele prin care îi vei atinge.
4. Descrie structura de costuri și sursele de venit.



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicitate (comunicare), iar Comisia nu își asumă nicio responsabilitate pentru modul în care poate fi utilizată informația conținută în aceasta. În conformitate cu noul cadru GDPR, vă informăm că Parteneriatul va prelucra datele dumneavoastră cu caracter personal exclusiv în interesul și scopul proiectului. Pentru a vedea singurele drepturi dumneavoastră.

Ce face?

Simplifică planificarea afacerii.